

Экспресс-публикации

Л.Е. Стровский, д-р экон. наук, проф.,
Цзян Цзин, аспирантка,
УГТУ-УПИ, Екатеринбург

ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТЬ ЭКОНОМИК КИТАЯ И РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Рассматриваются проблемы торгово-экономического сотрудничества Китая и России, предлагаются новые пути и направления развития двусторонних связей, оцениваются перспективы долгосрочного межстранового взаимодействия в экономической сфере.

В начале нового столетия торгово-экономические связи между КНР и РФ развивались ускоренными темпами. Однако здесь существует ряд проблем:

- масштабы роста торговли недостаточны;
- взаимные инвестиции невелики;
- не все немногочисленные крупные технико-экономические проекты удается запустить в реализацию;
- структура торговли примитивна.

В условиях интеграции мировой экономики и в сложной международной обстановке необходимо изыскивать новые пути развития двусторонних торгово-экономических связей.

1. Освоение ресурсов в качестве долгосрочной основы развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества

В связи с быстрым экономическим развитием Китая значительно выросла степень зависимости страны от импорта энергетических ресурсов, в частности ресурсов стратегического характера, что составляет скрытую угрозу экономической безопасности страны.

Природные ресурсы России не только богаты, но и близко расположены к Китаю, стоимость их разработки относительно низка – взаимодополняемость и выгоды здесь очевидны. В настоящее время западные транснациональные корпорации, используя свои мощные финансовые капиталы и богатый опыт по разработке ресурсов, осуществляют форсированное проникновение в энергетическую и другие важнейшие ресурсные отрасли России для обеспечения контроля над ними. Если не предпринять мер, то дальнейшие условия сотрудничества для Китая будут ещё более невыгодными. В связи с этим соответствующим ведомствам Китая необходимо, по нашему мнению, как можно скорее приступить к реальным действиям по следующим направлениям:

- всесторонне осмыслить перспективы ресурсного сотрудничества с Россией для обеспечения планов развития экономики КНР в целом;

- поощрять крупные предприятия Китая с предоставлением им финансовой поддержки срочно внедряться в реальный сектор производства ресурсов в России;
- способствовать скорейшему запуску крупных проектов двух стран в освоении таких ресурсов, как нефть и газ;
- участвовать в инвестировании или покупке прав на разработку ресурсов;
- участвовать в соглашениях о разделе продукции.

Сейчас в китайско-российском энергетическом сотрудничестве действительно произошли некоторые изменения: неудача Китайской национальной нефтегазовой корпорации (КННК) на тендере по продаже акций «Славнефти», подмена содержания сути проекта строительства китайско-российского нефтепровода. Перед лицом этих трудностей Китай не должен сгущать краски, а занимать конструктивную позицию:

- не утрачивать уверенность в успехе сотрудничества;
- серьёзно проанализировать причины неудач и подоплёку их происхождения в поисках реальных способов решения;
- дать возможность российской стороне всерьёз оценить мощь китайского капитала и рыночную психологию, убедить российскую сторону в развёртывании долговременного сотрудничества на взаимовыгодной основе;
- совместно создавать условия для дальнейшего сотрудничества, как на уровне правительства, так и предприятий;
- изучать направления инвестиций в разработку и производство ресурсной продукции, способствующие развитию российской экономики на региональном уровне, созданию реальных рабочих мест.

2. Использование специфики китайской производственной структуры для развёртывания сотрудничества с Россией в сфере телекоммуникаций, бытовой электротехники и др.

За 20 лет осуществления реформ в Китае производственные мощности и их технологический уровень значительно возросли, по ряду товарных и технологических позиций внутренний рынок КНР приближается к насыщению, и необходимо срочно осваивать новые рынки сбыта.

Правительство РФ постоянно подчеркивает необходимость установления порядка и пресечения «серого» импорта, стремится активно привлекать иностранные инвестиции в реальные производственные секторы экономики, способствует доброкачественному развитию экономики своей страны.

Российская промышленность недостаточно конкурентоспособна в следующих отраслях:

- телекоммуникационная индустрия;
- производство электробытовой техники и электроники;
- текстильная промышленность;

- пищевая промышленность и ряд других отраслей.

В то же время предприятия КНР, уже освоив и используя передовую западную технику путем создания совместных и собственных предприятий, постепенно увеличивают масштабы инвестиций за рубежом, что не только способствует росту экспорта ряда видов стратегической продукции Китая, но и позволяет перемещать избыточные производственные мощности из страны.

Используя Россию как центр, китайские предприятия распространяются радиально и на рынки стран СНГ и на рынки стран Восточной Европы, реально осуществляют тем самым стратегическую цель «рыночной плюрализации». Успешное вхождение в российский рынок китайской фирмы «Huawei» является очень наглядным примером реализации подобной стратегии.

Россия сейчас по-прежнему принадлежит к рынкам с высоким уровнем риска, т.к. политическая линия и законодательство непрерывно изменяются и совершенствуются, а налоговое бремя по-прежнему относительно велико.

В подобной ситуации, создавая в России предприятия для производственного сотрудничества, китайским предприятиям необходимо обратить особое внимание на следующие моменты:

- преодоление настроений боязни трудностей, избежание близоруких действий, подготовка и осуществление относительно крупных начальных вложений, поиск шансов в условиях риска, создание базы для будущего развития;
- знание и понимание закономерностей российского рынка, подробное изучение соответствующей политики и законодательства, товарной структуры и потребительских привычек местных граждан для разработки и производства продукции, пользующейся реальным спросом;
- осуществление привязки управления китайскими предприятиями к местным условиям и масштабам хозяйствования в России;
- обеспечение единого товарного и маркетингового планирования, скоординированное осуществление и использование широкой рекламы и передовых маркетинговых методов;
- непрерывное извлечение нового из острой конкурентной борьбы товаров на российском рынке, захват всё большей его доли.

3. Использование каналов оптово-розничной сети и прочих дополнительных товарных потоков для все большего попадания китайских товаров на российский рынок

В течение последних лет в российской экономике сохраняется устойчивая ситуация роста, реальные доходы граждан постепенно растут, рост объёма розничного сбыта потребительских товаров составляет около 10% в год, и это способствовало стремительному росту сети оптово-розничной торговли и связанной с ней соответствующей промышленности.

Западные транснациональные оптово-розничные фирмы и собственно российская оптово-розничная торговая сеть уже развернули соперничество на

этом огромном поле. Появление современных товарно-сбытовых сетей и систем товарной доставки открыло новые пути для прихода на российский рынок китайских товаров. Сегодня в таких крупнейших розничных предприятиях, работающих в России, как немецкий «Markkauf», французский «Veauchane», шведская «ИКЕА», турецкий «Ramstore» и других крупных сетевых супермаркетах повсеместно используются механизмы крупно-оптовых глобальных закупок, доставки и сбыта – среди сбываемых ими товаров более 20% закуплено в Китае. Эти оптово-розничные предприятия повсеместно желают расширять сотрудничество с китайскими производителями и поставщиками, закупая в ещё больших количествах качественные и недорогие китайские товары. Если мы сможем в полной мере разумно использовать эти пути и каналы, а также знаменитые марки транснациональной розничной торговли, то, используя «курицу, несущую яйца», возможно осуществить крупномасштабное продвижение китайских товаров на российский рынок и с минимальными затратами получить максимальный результат.

В настоящее время образ китайской продукции постепенно меняется к лучшему и принимается все большей частью российских потребителей. Рыночный спрос на китайские товары уверенно растёт, китайские предприятия в создавшихся условиях могут и должны думать об участии в российском оптово-розничном рынке: посредством создания экспедиторских центров складского типа или оптовых центров, завязывать закупку, транспортировку, таможенную очистку, доставку, сбыт и прочие звенья в единую законченную товарную цепочку. Это создаст стабильные пути поставки на российский рынок ещё большего количества китайских товаров.

В настоящее время муниципальные и региональные власти России занимают в отношении привлечения иностранных инвестиций в сферу товарооборота позицию поддержки. Китайские власти и отдельные фирмы должны в полной мере использовать эти благоприятные политические и социально-экономические факторы и на основе учета успешного опыта иностранных предприятий в оптово-розничной сети активно расширять пути притока китайских товаров на российский рынок.

4. Создание новой структуры российско-китайских торгово-экономических связей путем дальнейшего выявления локальных преимуществ местного сотрудничества

Начиная с 2001 года торгово-экономическое сотрудничество активно развивается: провинции Китая и регионы России постоянно обмениваются большим количеством ознакомительных торгово-экономических делегаций, групп предпринимателей. По сравнению с прошлым значительно возросла мотивация посещения и участия в выставках соседнего государства.

В развёртывании торгово-экономического сотрудничества двух стран необходимо с особым вниманием относиться к взаимосочетаемости региональных преимуществ, целенаправленно выбирать оптимального партнёра; избегать та-

ких ограничивающих сферы сотрудничества шагов, как концентрацию своих усилий только в Москве и других крупных городах и центральных регионах.

Мощная промышленная база на Урале и в Поволжье, природные богатства Дальнего Востока и Сибири – эти области также остро нуждаются в финансовых средствах для реструктуризации традиционной промышленности и развитии производства в России, спрос на китайскую продукцию здесь переживает наивысший расцвет.

В настоящее время наибольшая активность в развертывании сотрудничества с российскими регионами проявляется восточными провинциями Китая, а обширные регионы западной части всё ещё ограничиваются обычными поверхностными контактами.

Если говорить о содержании сотрудничества, то в развитии торгово-экономических связей на межрегиональном уровне необходимо избегать пустых действий ради проформы, нужно стремиться опираться на проекты с созревшими условиями.

Необходимо признать, что нынешние экономические условия в России сложны, инвестиционный климат непривлекателен – все эти очевидные трудности уже привели к отказу многих предприятий от прихода на российский рынок. Тем не менее, при тех же условиях, действующих на рынке России, свыше 10 млрд. долларов уже было инвестировано из США, постоянно поступают европейские товары. Южная Корея, несмотря на то, что российский финансовый кризис 1998 года привел к невозврату многих инвестиций, не прекращала рекламу и поставку товаров в Россию.

Сегодня китайские предприятия с воодушевлением смотрят на российский рынок, но при этом следует понимать, какую огромную цену они заплатили на начальном этапе своего хозяйствования в России. Китайским предприятиям нужно не только учиться у конкурентов передовому опыту технического производства и управления, но ещё более учиться способности изыскивать свои шансы в условиях риска, учиться менять методы работы в соответствии с меняющимися обстоятельствами.